



ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
МГУ имени М.В.ЛОМОНОСОВА

#6. РАБОТА С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ

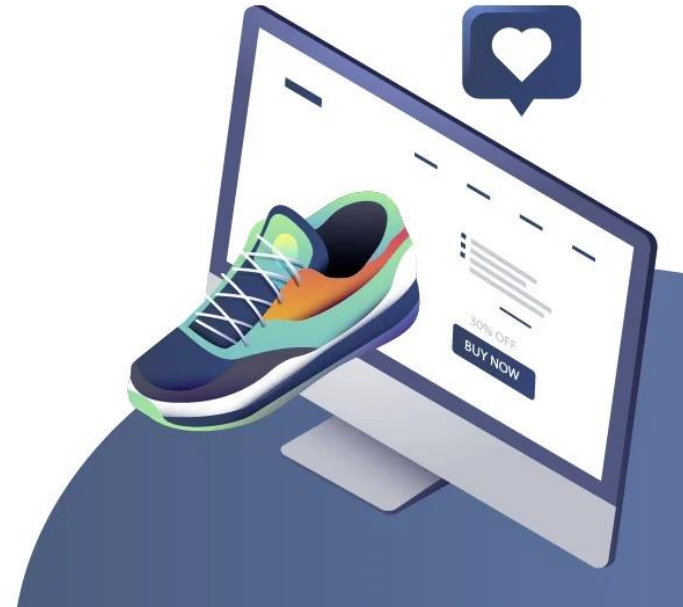
Гриценко Александр Анатольевич

СЛОВАРЬ СЕЛЛЕРА



- МП - Маркетплейс
- Селлер – продавец на МП
- SKU – stock keeping unit – единица складского учета (читай: позиция товара)
- Артикул, баркод, штрихкод – уникальный цифровой идентификатор товара
- GMV (Gross Merchandise Volume) – общий объем оборота товаров (не выручка)
- Контент – фото, видео, описание товара
- Инфографика — это графический способ подачи информации

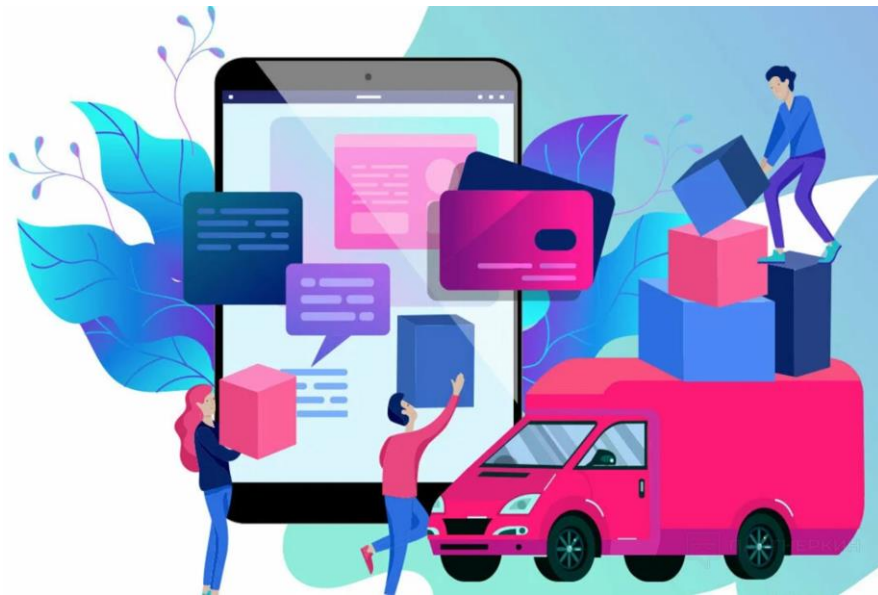
СЛОВАРЬ СЕЛЛЕРА



- Трафик - количество визитов магазина
- Конверсия в продажу – отношение количества покупателей к трафику
- Средний чек – отношение выручки магазина к количеству заказов
- Каталог – ассортимент товара с инфой
- Карточка товара – страница товара на МП
- Рейтинг магазина – зависит от качества предоставляемого сервиса и товара

ОСНОВНАЯ ФОРМУЛА

**Выручка Селлера =
Трафик*Конверсия*Ср.чек**



ЦЕПОЧКА

ВИТРИНА + ДОСТАВКА

1. ЗАГРУЗКА КАТАЛОГА ТОВАРОВ
И НАЗНАЧЕНИЕ ЦЕН



2. ХРАНЕНИЕ ТОВАРА НА СКЛАДЕ
ПРОДАВЦА



3. РАЗМЕЩЕНИЕ ТОВАРА НА
ВИТРИНЕ МАРКЕТПЛЕЙСА ЗА
КОМИССИЮ



4. ЗАКАЗ ТОВАРА НА
МАРКЕТПЛЕЙСЕ, ЗАПРОС
ПОДТВЕРЖДЕНИЯ У ПРОДАВЦА



8. ПРИЁМ И ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ
ДЕНЕГ ЗА КОМИССИЮ %



7. ДОСТАВКА ТОВАРА
ПОКУПАТЕЛЮ



6. ДОСТАВКА ПРОДАВЦОМ
ТОВАРА В СОРТИРОВОЧНЫЙ
ЦЕНТР МАРКЕТПЛЕЙСА

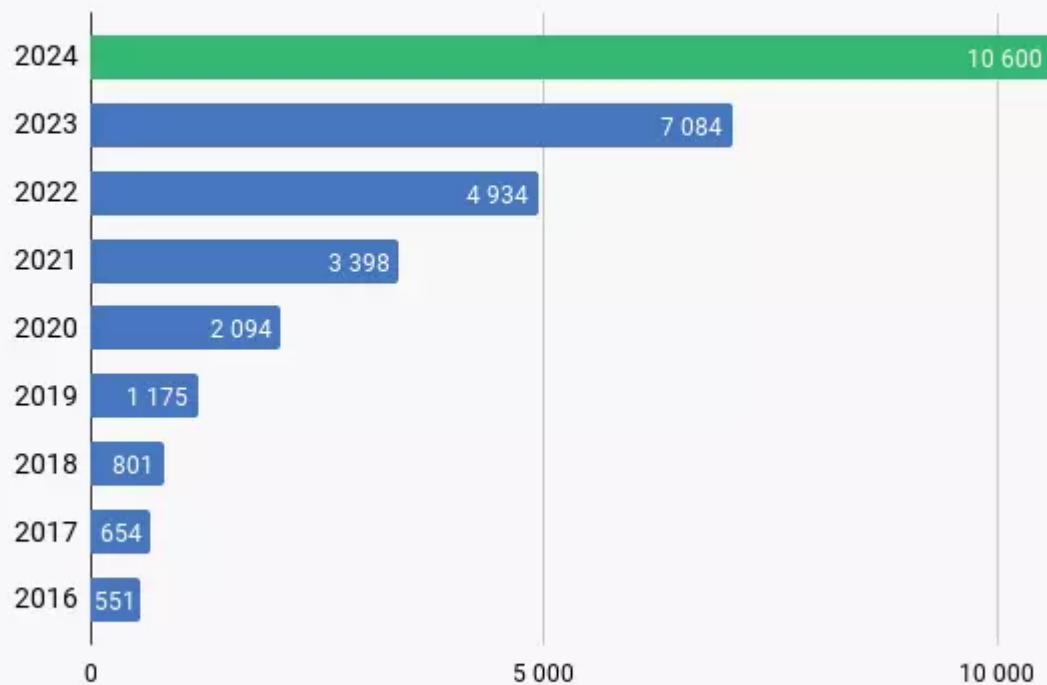


5. УПАКОВКА ТОВАРА
ПРОДАВЦОМ

ОБЪЕМ РЫНКА

ОБЪЕМ РЫНКА ЕСOMMERCE В РОССИИ (2016-2024)

онлайн-продажи, в миллиардах рублей



Источник: Data Insight

@INCLIENT 

ОТВЕТ

Почему вы начали продавать ваши товары на маркетплейсах?



ТОП5 ПРОБЛЕМ

Топ 5 проблем продавцов на маркетплейсах, %



ПОКУПАТЕЛЬ МП

Ядро аудитории маркетплейсов – возрастная группа 25-44 года (54%).

Больше всего покупателей на маркетплейсах – это люди в возрасте от 35 до 44 лет (29%). На втором месте возрастная группа от 25 до 34 лет (25%).

Женщины (55%) чаще совершают покупки на маркетплейсах, чем мужчины (45%).

Возраст	Доля покупателей на маркетплейсах
18-24	9%
25-34	25%
35-44	29%
45-54	22%
55-65	16%

ПОЧЕМУ ПОКУПАЮТ НА МП

Причина	Доля покупателей
Более выгодная цена, чем на другие аналогичные товары	46%
Положительные отзывы о товаре	39%
Скидка на товар или участие в акции	33%
Отзывы от покупателей о том, что товар является оригинальным	25%
Нет отрицательных отзывов о товаре	24%
Высокий рейтинг продавца	23%
Программа лояльности у продавца	14%
Товар известного бренда, который знаком покупателю	8%

| ВОПРОС



или

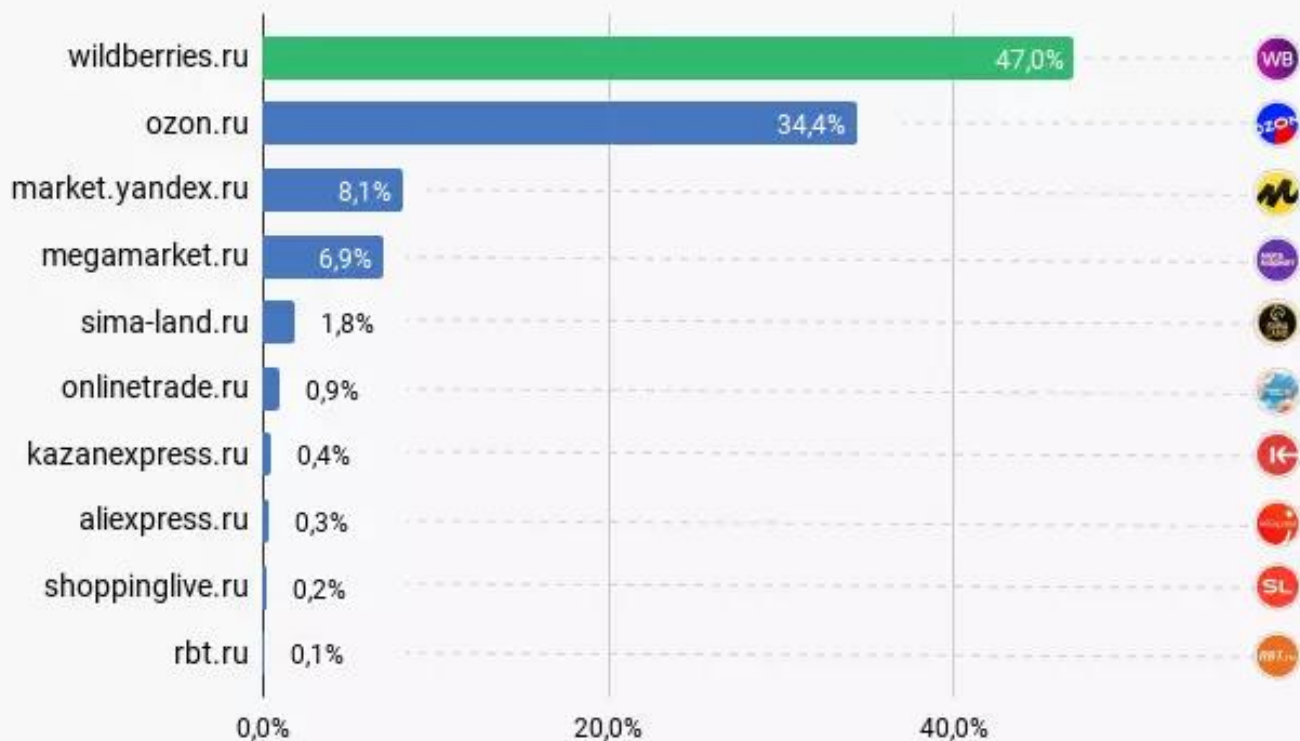
**Небольшой
МП**



ДОЛИ МП В РФ, 2023г.

РЫНОК МАРКЕТПЛЕЙСОВ РОССИИ

доля онлайн-продаж, 2023 год



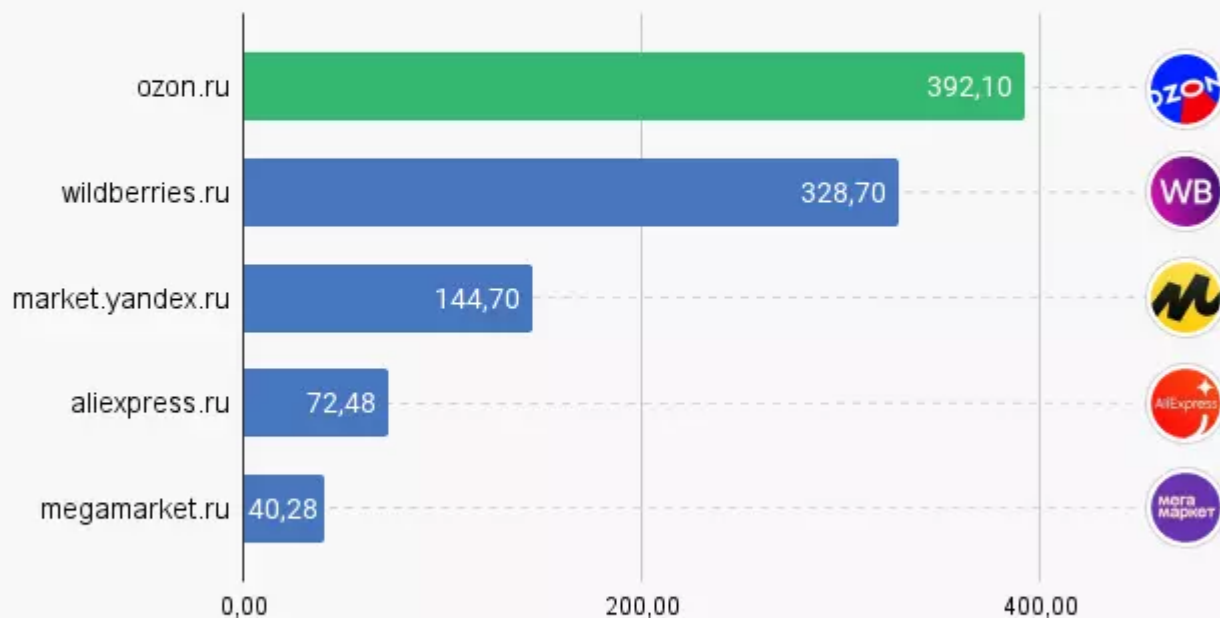
Источник: Data Insight

@INCLIENT 

ТРАФИК МП, сент. 2024 г.

ТОП-5 МАРКЕТПЛЕЙСОВ РОССИИ ПО ПОСЕЩАЕМОСТИ САЙТА

визиты на сайты маркетплейсов, в миллионах в месяц, сентябрь 2024 год



Источник: Similarweb

@INCLIENT

ТРАФИК OZON и WB, авг.-окт. 2023 г.



Бесплатные инструменты ▾

Продукция ▾

Наши клиенты ▾

Наши данные

Цены

Ресурсы ▾



Начать



ozon.ru

VS.



wildberries.ru



октябрь 2023 ▾



Весь трафик ▾

Трафик и вовлеченность

Общее число визитов wildberries.ru выше, чем ozon.ru в октябрь 2023.

	ozon.ru	wildberries.ru
Всего посещений ⓘ	413.6M	416.7M
Изменение за последний месяц ⓘ	▲ 7.64%	▲ 11.56%
Средняя продолжительность посещения ⓘ	00:08:21	00:11:27
Стр. за посещение ⓘ	11.96	12.04
Процент отказов ⓘ	32.01%	27.36%

Compare any site with a free trial →

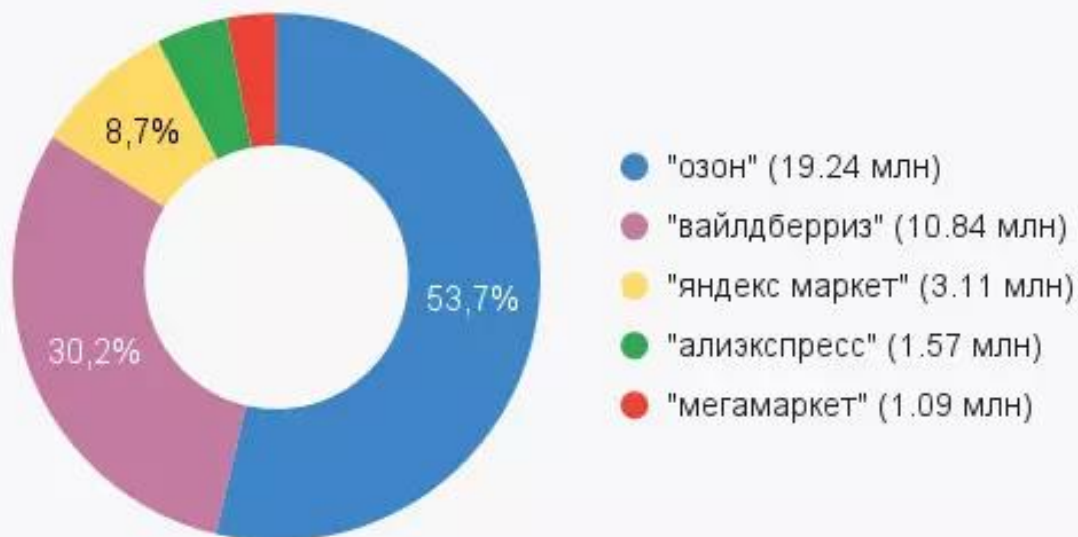
Общее количество посещений за последние 3 месяца ⓘ



ТОП 5 МП ПО ПОИСКУ

ТОП-5 МАРКЕТПЛЕЙСОВ РОССИИ В ПОИСКЕ ЯНДЕКСА

число поисковых запросов, в миллионах в месяц, сентябрь 2024 год



Источник: Яндекс Вордстат

@INCLIENT 

Ср. выручка одного селлера, 3 кв. 2023 г.

Средняя выручка
активного селлера,
**выросла на 18% до 553
тысяч рублей.**



Только 18% селлеров на Wildberries и 13% селлеров на Ozon имеют оборот больше миллиона. (данные на авг. 2023г.)

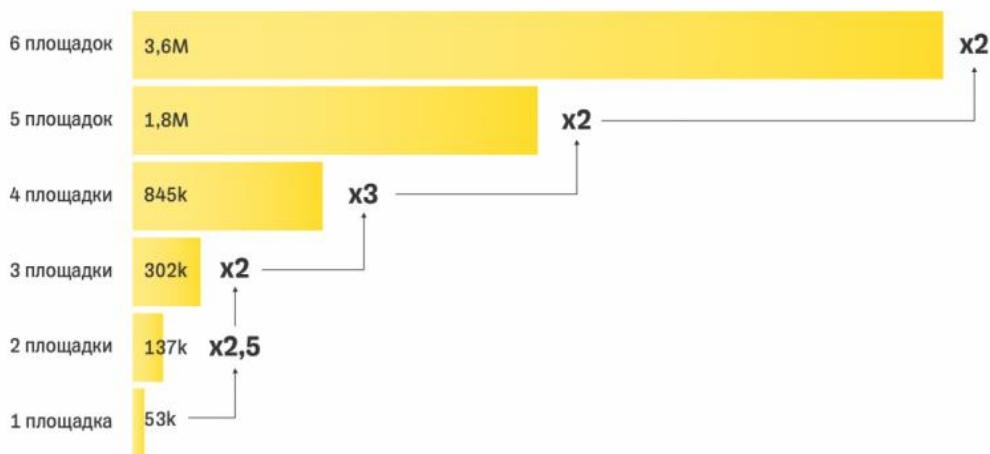
[1](#)

Ср. выручка одного селлера,

Средний доход продавца на одном маркетплейсе равен 53 тыс. руб. в месяц, на двух – 137 тыс. руб. Те селлеры, которые продают сразу на всех площадках (Wildberries, Ozon, «Яндекс Маркет», «Магнит Маркет» (ранее KazanExpress), «Мегамаркет» и AliExpress), в среднем зарабатывают 3,6 млн руб. ежемесячно. Об этом [говорится](#) в исследовании платформы T-Bank eCommerce.

Медианный месячный доход в зависимости от числа площадок у продавца

Рост доходов при подключении нового маркетплейса



КОЛ-ВО ПРОДАВЦОВ НА МП, 2023 гг.

В декабре 2023 года на Wildberries было зарегистрировано **293 700** активных продавцов, а на Ozon – **293 700** активных продавцов. Более 75% продавцов на маркетплейсах в России были зарегистрированы в качестве ИП.

Согласно прогнозу Data Insight, в 2024 году количество активных селлеров увеличится более чем в 1.5 раза и достигнет 700 тысяч.

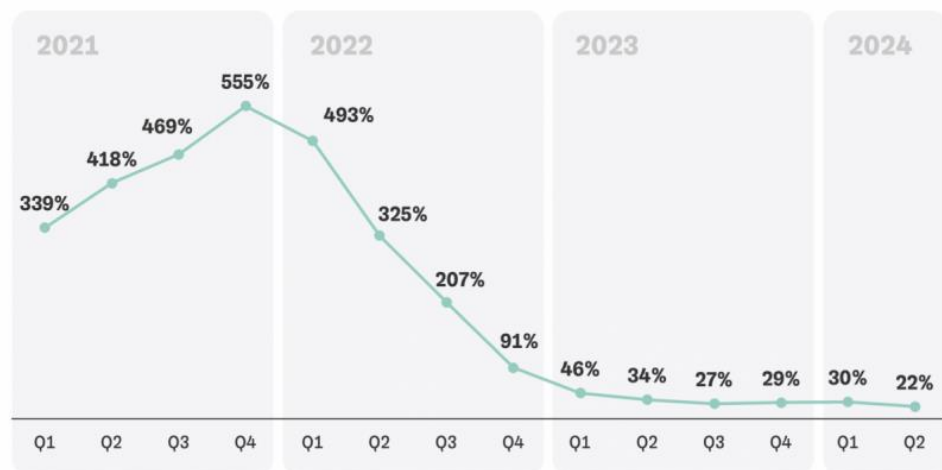
Это увеличение на 6% у Wildberries и на 7% у Ozon в сравнении с предыдущими годами.

ПРИРОСТ КОЛ-ВА ПРОДАВЦОВ НА МП

При этом прирост числа продавцов на маркетплейсах замедляется. Во втором квартале 2023 года прирост составил 34% год к году, в том же периоде 2024-го – 22%.

Число продавцов на маркетплейсах выросло на 22%

Прирост селлеров год к году



T БАНК | БИЗНЕС

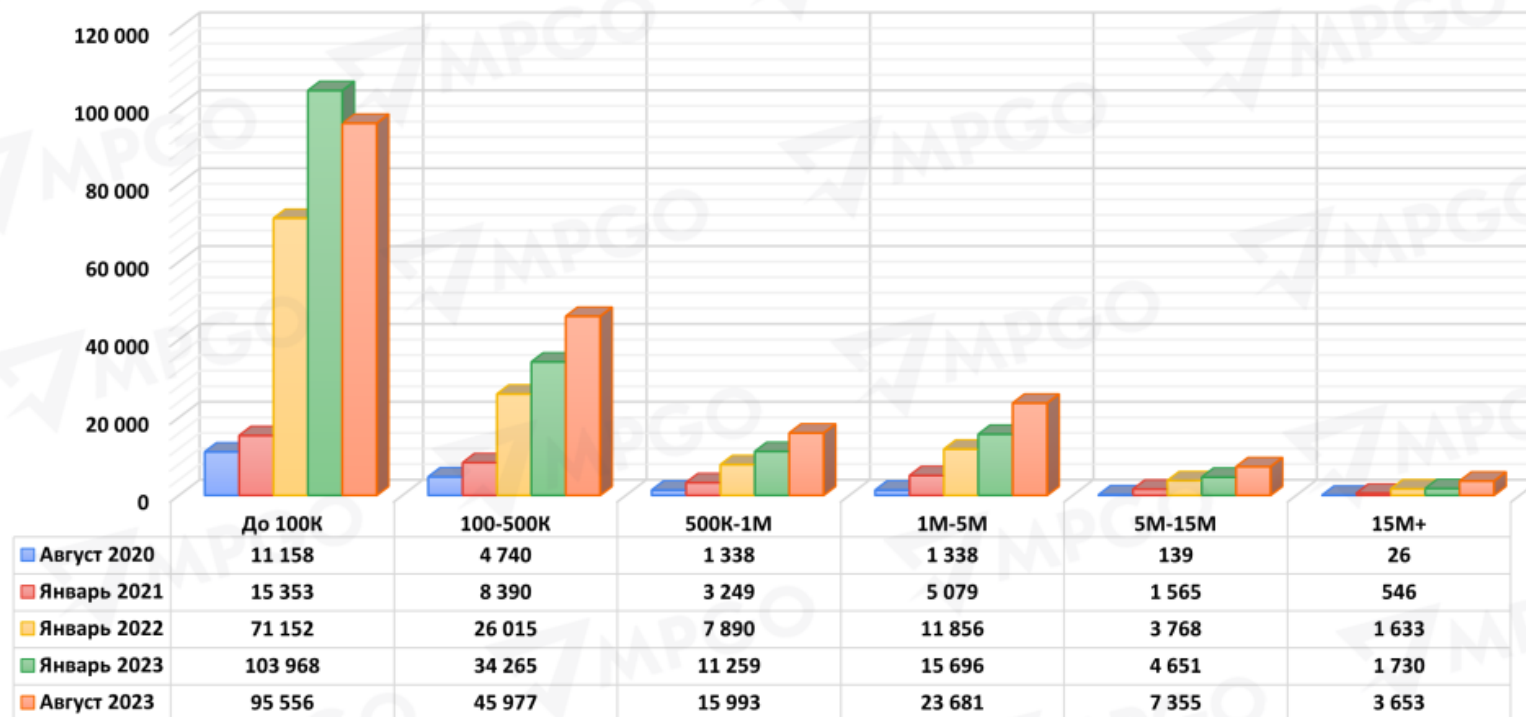
Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, 2021—2024 годы

Конкуренция среди продавцов на маркетплейсах огромная, многие новички ее не выдерживают: судя по исследованию T-Data, из начавших торговлю в 2021 году осталась всего треть продавцов, а из пришедших в 2022 продолжают работу 42%.

КОЛ-ВО ПРОДАВЦОВ WB, 2020-2023 гг.

Количество продавцов в разных диапазонах выручки
на Wildberries 2020 - 2023 гг., шт.



Можно увидеть, что на Wildberries на август 2023 года:

- 49,71%** продавцов имеют оборот менее 100 тыс. рублей,
- 23,92%** имеют оборот от 100 тысяч рублей до 500 тыс. рублей,
- 8,32%** продавцов имеют оборот от 500 тыс. рублей до 1 млн рублей,
- 12,32%** продавцов имеют оборот от 1 млн до 5 млн рублей,
- 3,83%** продавцов имеют оборот от 5 до 15 млн рублей,
- 1,9%** имеют оборот свыше 15 млн рублей

ОБОРОТ НА МП

На 12-й месяц работы на Wildberries 43% предпринимателей зарабатывают до 10 тыс. рублей в месяц, и только 10% селлеров к этому времени выходят на ежемесячный доход свыше 1 млн рублей. Маркетплейс проанализировал всех продавцов, зарегистрировавшихся на площадке с января по март 2023 года, а «Точка» — более 16 тыс. своих клиентов-продавцов, зарегистрировавшихся в январе — мае 2023 года на «Мегамаркете», Wildberries, Ozon, KazanExpress, «Яндекс Маркете» или «AliExpress Россия».

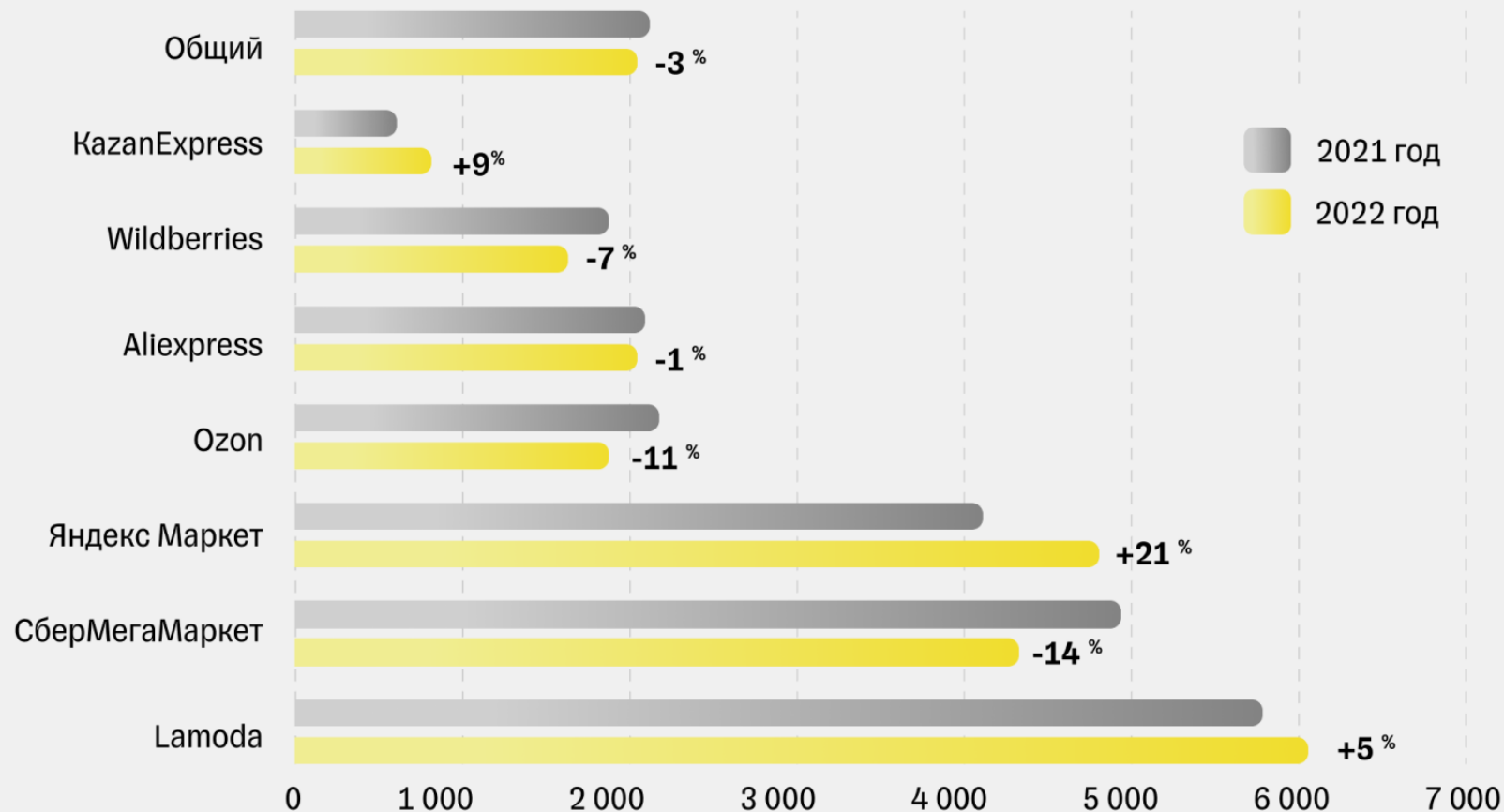
По данным PRO Wildberries, ещё 6% новых продавцов зарабатывают к концу первого года от 500 тыс. до 1 млн рублей в месяц, 17% — от 100 тыс. до 500 тыс. рублей, 23% — от 10 тыс. до 100 тыс. рублей. За 2023 год только 1% предпринимателей на Wildberries вышел на миллионный оборот с нуля за месяц. Представитель маркетплейса объясняет, что учитывались продавцы, которые провели хотя бы по одной продаже в каждый из 12 месяцев.

Средний оборот продавцов за первый год работы на маркетплейсах варьируется в зависимости от платформы. По данным клиентов «Точки», самый низкий средний годовой оборот у продавцов на «AliExpress Россия» — 1,03 млн рублей. На «Яндекс Маркете» этот показатель составил 1,5 млн рублей, на KazanExpress — 2,9 млн рублей, на Ozon — 3,4 млн рублей, на Wildberries — 9,2 млн рублей. А самый высокий показатель у продавцов на «Мегамаркете» — 13,1 млн рублей.

По данным, предоставленным «Ведомостям» Ozon, более половины активных продавцов за 12 месяцев работы смогли выйти на месячный оборот более 1 млн рублей. Как пояснил представитель площадки, «активными» маркетплейс считает предпринимателей, которые проводили хотя бы по одной продаже каждый месяц первого года.

Ср. чек МП, 2021-2022 гг.

Средний чек на маркетплейсах, руб



Ср. чек МП, 2024 г.

Средний чек в российском e-commerce в 2024 году составил 1,4 тыс. руб., сократившись на 6% относительно 2023 года и на 20% относительно 2022 года. Такое устойчивое снижение наблюдается из-за растущей доли маркетплейсов, где траты ниже, чем на других площадках.

За январь–июнь 2024 года совокупные траты российских потребителей на маркетплейсах достигли 5,2 трлн руб., или 50% от общего оборота электронной коммерции. Но средний чек на маркетплейсах в два раза ниже, чем в профильных и нишевых интернет-магазинах.

По данным T-Bank, на маркетплейсах в первой половине 2024 года потребители тратили в среднем 1,9 тыс. руб. на покупку, в специализированных онлайн-магазинах – 6,9 тыс. руб.

В Go Mobile и «МТС Ads» считают, что дорогостоящие товары пользователи предпочитают приобретать в специализированных интернет-магазинах. Тенденцию уже почувствовали российские производители одежды, многие из которых заявили, что начали сокращать присутствие на маркетплейсах, так как там стало сложно позиционировать свой товар как дорогой.

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ



ВОПРОС

**Как выбрать товар
для запуска на
маркетплейсе?**



ТОВАРНЫЕ КАТЕГОРИИ

Продавцы на **Wildberries** делают ставку на **одежду, обувь и аксессуары (56%), товары для дома (34%),** красоту и здоровье (19%), подарки и развлечения (15%) и товары для спорта (15%).

Продавцы на **Ozon** чаще всего продают **товары для дома (50%), одежду, обувь и аксессуары (35%)** и товары для красоты и здоровья (20%)

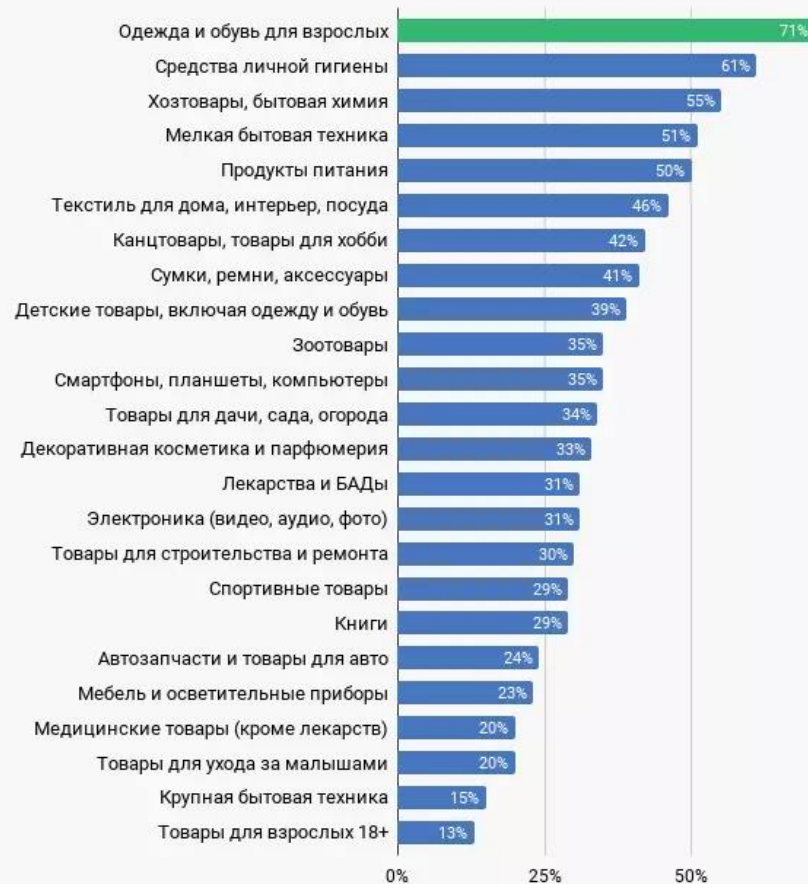
Товары для детей представлены на обоих маркетплейсах примерно одинаково: 12% на Wildberries и 16% на Ozon. Менее распространены такие товары, как книги и диски, товары для офиса и бизнеса, а также автотовары.

ТОВАРНЫЕ КАТЕГОРИИ

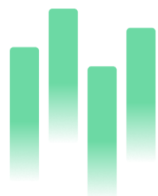
Категория товаров	Wildberries	Ozon
Одежда, обувь и аксессуары	56%	35%
Товары для дома	34%	50%
Красота и здоровье	19%	20%
Подарки и развлечения	15%	16%
Товары для спорта	15%	15%
Электроника и техника	13%	19%
Товары для детей	12%	16%
FMCG	10%	14%
Автотовары	7%	13%
Офис и бизнес	6%	8%
Книги и диски	2%	2%

ТОВАРНЫЕ КАТЕГОРИИ

КАКИЕ ТОВАРЫ ЧАЩЕ ВСЕГО ПОКУПАЮТ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ?



АНАЛИТИКА



Moneyplace



Shopstat



**Market
GURU**



MPSTATS



Маяк



**Внутренняя
аналитика МП**

АНАЛИТИКА

Дом / Досуг и творчество за 31 дней

<https://www.wildberries.ru/catalog/dom/dosug-tvorchestvo>

с 01.12.2020 по 31.12.2020

Товары Подкатегории Бренды Продавцы Тренд По дням

Фото	SKU	Название	Цвет	Категория	Бренд	Продавец	Нали...	Ком...	Ре...	Цена	Цена СПП	Был ...	Прод...	↓ Выруч...	График продаж
	149811...	Набор юного художника, 2...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	АТИКО Kids	Зуева Ольга Викто...	381	2 028	5	1 190 Р	1 130 Р	19	11782	12 785 311	
	8003242	Набор "Студия новичка с ф...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	Aquabeads	ВАЙЛДБЕРРИЗ ООО	0	677	5	1 119 Р	1 119 Р	21	9627	10 156 193	
	3040401	Игровой набор Мистер Зуб...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	PLAY-DOH	ВАЙЛДБЕРРИЗ ООО	6 427	2 191	4	1 415 Р	1 415 Р	31	11968	9 946 402	
	120972...	Мольберт "Растущий" двуст...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	KariKids	КАРИ ООО	1 449	647	5	1 499 Р	1 424 Р	26	5025	7 551 275	
	8293201	Набор для рисования и тво...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	Shenzhen T...	СОВРЕМЕННЫЕ ТЕ...	0	395	5	1 749 Р	1 574 Р	19	4592	7 206 205	
	8981192	Большой набор массы для ...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	PLAY-DOH	ВАЙЛДБЕРРИЗ ООО	189	868	5	1 540 Р	1 386 Р	31	5427	6 773 062	
	9841523	Набор для рисования и тво...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	Shenzhen T...	СОВРЕМЕННЫЕ ТЕ...	1 281	536	5	1 998 Р	1 798 Р	22	1829	5 338 985	
	149811...	Набор юного художника, 2...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	АТИКО Kids	Зуева Ольга Викто...	1 640	2 028	5	1 190 Р	1 130 Р	28	5109	5 243 027	
	160171...	Набор для рисования		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	Юный Худ...	Билалова Полина ...	519	169	4	2 099 Р	1 889 Р	31	2684	5 104 458	
	107408...	Набор юного художника дл...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	South Gate	Мкртычан Кристи...	624	1 839	4	966 Р	966 Р	19	5226	4 974 580	
	160171...	Набор для рисования		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	Юный Худ...	Билалова Полина ...	0	217	5	2 099 Р	1 889 Р	18	2192	4 393 027	
	147959...	Набор для детского творче...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	АЗБУКА Т...	Литтий Юлия Алек...	1	161	4	2 145 Р	1 930 Р	25	2010	3 976 854	
	6019345	Гитара		Дом/Досуг и творчество/Профессион...	Denp	Д-С ООО	0	492	4	4 942 Р	4 448 Р	26	927	3 897 478	
	5551563	Набор 3D-слепок рук на 1-...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	MOSCOW ...	Дронов Александр...	849	381	4	1 475 Р	1 401 Р	31	2623	3 486 792	
	111646...	Набор игровой Плей-До Ви...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	PLAY-DOH	ВАЙЛДБЕРРИЗ ООО	1 997	130	5	1 407 Р	1 407 Р	31	2952	3 473 768	
	121783...	Набор юного художника дл...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	Shenzhen T...	СОВРЕМЕННЫЕ ТЕ...	0	214	5	4 573 Р	4 116 Р	24	851	3 287 865	
	6221261	Набор юного художника дл...		Дом/Досуг и творчество/Творчество ...	PLAY-DOH	ВАЙЛДБЕРРИЗ ООО	371	310	5	1 631 Р	1 610 Р	31	3153	3 210 110	

ВИДЫ ТОВАРОВ

- **сезонные** - в категорию “сезонных” по определению попадают товары, на которых покупательский спрос растет из-за смены времени года и климатических условий. Зимой на маркетплейсах часто заказывают теплую одежду, летом - купальники;
- **трендовые** - это товар, который имеет повышенный спрос и сохраняет свою популярность на протяжении некоторого времени. Трендовость товара может быть обусловлена необходимостью его наличия, модой или выходом новых технологий;
- **товары постоянного спроса** - это товары массового потребления функционального назначения, например средства гигиены, батарейки, продукция из пластмассы и т.д.

ТРЕНДЫ ТОВАРОВ НА МП

ИЗУЧИТЕ ТRENДЫ ПО ТОВАРАМ

Что продавать на Wildberries

Отчет показывает, насколько быстро продается товар в целом по компании и определяет доступность товара для клиента.

Дефицит товара Нормальная доступность товара Избыток товара Все

Поиск

Выгрузить в Excel

Категория	Предмет	Оборачиваемость	Доступность товара
Товары для малышей	Зеркала наблюдения за детьми	19	Дефицит товара
Сантехника	Гарнитуры душевые	20	Дефицит товара
Техника для кухни	Приборы для выпечки	13	Дефицит товара
Автомобильные товары	Трубы автомобильные	1	Дефицит товара
Электроника	Видеоувеличители	11	Дефицит товара
Канцелярские товары	Ножницы канцелярские	60	Дефицит товара
Для праздника	Одноразовая посуда	28	Дефицит товара
Автомобильные товары	Воронки автомобильные	18	Дефицит товара
Посуда и инвентарь	Ложки для мороженого	37	Дефицит товара

Популярные поисковые запросы

1 млн популярных запросов пользователей в магазине и мобильном приложении Вайлдберриз.

Поиск

Неделя

Выгрузить отчет

Поисковый запрос	Количество запросов
платье женское	1 495 296
кроссовки женские	1 138 605
сумка женская	1 025 014
джинсы женские	1 010 619
подарок на 8 марта	994 151
куртка женская весна	871 230
футболка женская	860 216
пижама женская	750 804
кроссовки мужские	622 737
чехол на iphone 11	611 183

Показать записей

10

1

2

3

4

... 100000 >

швабра

По словам По регионам История запросов

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты

Последнее обновление: 06.07.2023

Что искали со словом «швабра» — 494 103 показа в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
швабра	494 103
паровая швабра	85 190
швабра +с отжимом	69 757
купить швабру	66 486
швабра +с ведром	39 865
швабра +для пола	36 908
швабра +для мытья	32 727
швабра +с отжимом +и ведром	24 801
швабра отзывы	23 081
лучшая швабра	22 474
швабра +для мытья полов	21 728

Запросы, похожие на «швабра»

Статистика по словам	Показов в месяц
электрошвабра	18 096
тряпки для уборки	6 090
парошвабра	2 694
моп для уборки	2 351
отпариватель для уборки	969
электрошвабра для мытья пола	1 989
парошвабра купить	536
дезинфекция уборочного инвентаря	1 633
маркировка уборочного инвентаря	2 450
электрошвабра для мытья пола отзывы	373
купить веник для уборки дома	305

ВАЖНО!

В товарке (это все, что не одежда) основные продажи делаются **на первых 10-15 позициях.**

В одежде и на 100х позициях миллионы делают. Поэтому цель сразу, как можно быстрее встать в этот топ.

ВЫБОР ПОСТАВЩИКА

1688.com



САДОВОД

ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС

ВЫБОР ПОСТАВЩИКА

Китай	Китайские сайты	Россия	Рынки	Выставки	Азия
Производители	Алибаба	Производители	Садовод	Выставки по разным	Узбекистан
Дистрибьюторы	1688	Дистрибьюторы	Москва	направлениям (одежда, игрушки,	Киргизстан
Посредники	ТаоБао	Посредники	Южные ворота	косметика, товары для дома, др.)	Казахстан
Ремесленники	Tmall	Ремесленники	Фуд-Сити		Турция

| ВОПРОС

- ✓ Уникальность – отсутствие аналогов у конкурента
- ✓ Снижение зависимости от поставщика
- ✓ Высокая доходность
- ✓ Лояльный покупатель
- ✓ ...



- ✓ Высокий уровень затрат
- ✓ Сложность операционного контроля
- ✓ Контроль качества
- ✓ Сложность позиционирования и развития бренда
- ✓ ...

РАЗРЕШИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

- СЕРТИФИКАЦИЯ
- ДЕКЛАРАЦИЯ СООТВЕТСТВИЯ
- ...



Eurasian Conformity

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ДЕКЛАРАЦИЯ О СООТВЕТСТВИИ

Заявитель, ООО «Целебные травы Северного Кавказа»

385010, Россия, Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Гончарова, д. 121-Б, тел. +79064381736,
ОГРН 1020100706053

в лице директора Олейниковой Екатерины Вячеславовны

заявляет, что Средства косметические: Какао-фитосвечи № 1-11, т.м. ООО «Целебные
травы Северного Кавказа». Продукция изготовлена в соответствии с ТР ТС 009/2011 «О
безопасности парфюмерно-косметической продукции».

изготовитель: ООО «Целебные травы Северного Кавказа», 385010, Россия, Республика
Адыгея, г. Майкоп, ул. Гончарова, д. 121-Б

Код ТН ВЭД ТС: 3304

Серийный выпуск

соответствует требованиям

ТР ТС 009/2011 "О безопасности парфюмерно-косметической продукции"

Декларация о соответствии принята на основании

протокола № ТС1/3-ил/1120 от 19.07.2013 г. Испытательная лаборатория ООО "Спектр",
аттестат рег. № РОСС RU.0001.21AB92 от 21.10.2011 г., адрес: 121351, г.Москва, ул. Ивана
Франко, д.18, корп.1

Дополнительная информация

Условия хранения продукции в соответствии с требованиями ТР ТС 009/2011 «О
безопасности парфюмерно-косметической продукции». Срок хранения (службы, годности)
указан в прилагаемой к продукции товаросопроводительной документации и/или на
упаковке и/или каждой единице продукции.

Декларация о соответствии действительна с даты регистрации по 21.07.2016
включительно.

Олейникова Екатерина Вячеславовна
(подпись)
И.П.



Олейникова Екатерина Вячеславовна
(инициалы и фамилия руководителя организации-
заявителя или физического лица, зарегистрированного в
качестве индивидуального предпринимателя)

Сведения о регистрации декларации о соответствии:

Регистрационный номер декларации о соответствии: ТС № RU Д-РУ.АЛ14.В.39663

Дата регистрации декларации о соответствии: 22.07.2013

ТОВАР – ОСНОВА УСПЕХА НА МП

НАРУШЕНИЕ	ПОСЛЕДСТВИЯ
Подделки	Наказание вплоть до уголовного
Налоговый учет	Наказание вплоть до уголовного
Нарушения использования ТЗ	Штраф
Маркировка	Штраф
Сертификация	Штраф
Брак	Зачастую поставщики не возвращают деньги за бракованный товар
Низкое качество, плохая упаковка	Плохие отзывы и рейтинги
Дешевый товар	Невыгодно продавать
Дорогой товар	Низкая оборачиваемость, сложно продавать на МП, где основа – товар по невысокой цене

ЛОГИСТИКА

01 – rFBS, FBS, FBO

Real FBS — продавец сам отвечает за хранение и доставку товара. Вы можете использовать любую удобную службу доставки или доставлять товары самостоятельно.

real fulfilment by seller

FBS — продавец хранит товары у себя на складе, следит за новыми заказами, собирает их и передаёт в службу доставки Ozon. Далее Ozon отвечает за сроки доставки и посылки, которые приняли.

fulfilment by seller

FBO — товары хранятся на складах Ozon, и мы отвечаем за их сборку, упаковку и доставку покупателям своими силами.

Только для Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Армении.

fulfilment by operator - Ozon

ЛОГИСТИКА

	FBO Fulfillment By OZON	FBS Fulfillment By Seller	RFBS Real Fulfillment By Seller
Хранение товаров	OZON	продавец	продавец
Сбор, упаковка	OZON	продавец	продавец
Доставка до покупателя	OZON	OZON	продавец
Определение географии продаж	OZON	OZON	продавец
Решение о возвратах, доставка возвратов	OZON	OZON	продавец
Оформление заказа	OZON	OZON	OZON

КАК УСТРОЕНА СТРУКТУРА РАСХОДОВ

	Продажа товаров		Доставка до покупателя			Возвраты, невыкупы, отмены		Другие услуги	
FBO			x	Логистика	Последняя миля	Обработка возврата (тариф FBO)	Обратная логистика	Размещение (обязательная услуга для FBO)	
FBS	Комиссия	Эквайринг	Обработка отправления			Обработка возврата (тариф FBS)		Необязательные услуги, которые выбираются продавцом индивидуально	
realFBS			Оплачивается в соответствии с правилами выбранного метода доставки			Оплачивается в соответствии с правилами выбранного метода доставки			

КОМИССИЯ ЗА ПРОДАЖУ, OZON

<https://seller-edu.ozon.ru/commissions-tariffs/commissions-tariffs-ozon/komissii-tovary-uslugi>

Блок категорий	Категория товаров	Вознаграждение на FBO	Вознаграждение на FBS	Вознаграждение на RFBS
Красота	Красота и здоровье	17,0 %	18,0 %	18,0 %
	Косметическая техника	19,0 %	20,0 %	20,0 %
	Профессиональные аппараты для косметологии	6,5 %	7,5 %	7,5 %
	Одежда и аксессуары	13,0 %	20,5 %	20,5 %
	Обувь	13,0 %	18,5 %	18,5 %
	Бельё и ЧНИ	13,0 %	22,5 %	22,5 %
	Ювелирные украшения	13,0 %	14,5 %	14,5 %

КОМИССИЯ WB, ФОРМУЛА

$$K = PC * (K_{WB} - K_{MM} + K_{CP}) - I$$

Где:

- K — комиссия на Вайлдберриз для продавца;
- PC — розничная цена, указанная в карточке товара с учетом скидок;
- K_{WB} — коэффициент комиссии Вайлдберриз;
- K_{MM} — коэффициент маркетинговых мероприятий (то есть акций);
- K_{CP} — коэффициент при продажах товара со склада, который принадлежит продавцу;
- I — размер издержек, которые несет Вайлдберриз при размещении и продаже товара, которые должен возполнить маркетплейсу продавец по договору.

Если при расчетах, в части $(K_{WB} - K_{MM} + K_{CP})$ у селлера получилось менее 1%, то получившееся в ней число все равно считается как 1%.

Тарифы на логистику на Wildberries

Комиссия за хранение товара и его возврат

КОМИССИЯ ЗА ПРОДАЖУ, WB

Размер комиссии на Вайлдберриз зависит от категории товара. Это основной фактор, который определяет величину суммы. Для разных категорий процент свой.

Тарифы

[Тарифные опции](#) [Джем NEW](#) [Комиссия](#) [Коэффициенты складов](#) [Калькулятор NEW](#) [Калькулятор тарифов](#) [Стоимость возврата товара продавцу](#)



Выгрузить в Excel

Категория ↑ ↓	Предмет	Склад WB, %	Склад продавца - везу на склад WB, %	Склад продавца - везу самостоятельно до клиента/ Склад продавца - Курьером WB, %	Склад продавца - везу самостоятельно до клиента экспресс, %
Красота	BB-кремы	22,5	22,5	19,5	4,5
Красота	CC-кремы	22,5	22,5	19,5	4,5
Красота	DD-кремы	22,5	22,5	19,5	4,5
Красота	Автозагар	22,5	22,5	19,5	4,5
Красота	Акриловые пудры	22,5	22,5	19,5	4,5

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

- Различается в зависимости от выбранного юридического лица
- Будем считать при самой популярной системе налогообложения в 6% + 1% банковских издержек

Высчитывается последним по формуле

Стоимость товара – комиссия – логистика – хранение - 7% * (Стоимость товара – комиссия – логистика – хранение)

МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНТЕКСТ ЦЕНЫ

- Используйте психологию цены (ставьте цены, оканчивающиеся на 5 или 9)
- Делайте глубокие скидки от 50%
- Рассчитывайте цены так, чтобы не было ошибок

МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНТЕКСТ ЦЕНЫ

Пастилушка / Пастила натуральная ассорти 0,8 кг ХИТ ГОДА

★ 4.9 108 670 оценок Арт: 35650072



349 ₺ ~~999 ₺~~

Состав: яблочное пюре, натуральные ароматизаторы, сор:



Добавить в корзину



Купить сейчас

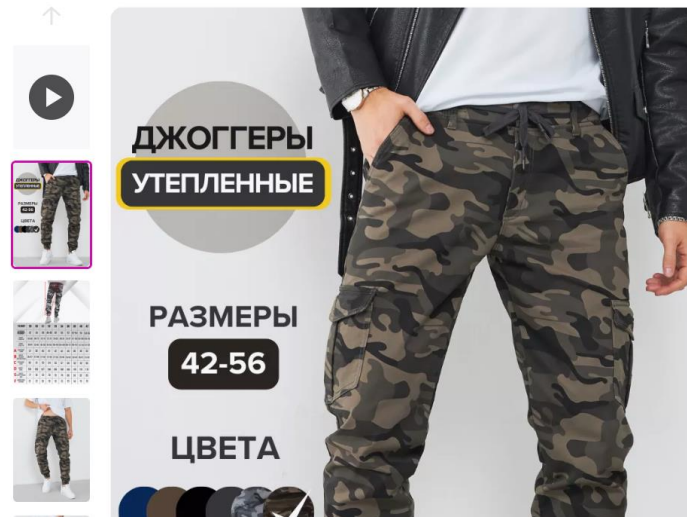
8 декабря, склад Чехов WB

Пастилушка ★ 4.9

↑ 28 ₺

D13 / Брюки джоггеры утепленные

★ 4.5 7 030 оценок Арт: 177872985



ДЖОГГЕРЫ
УТЕПЛЕННЫЕ

РАЗМЕРЫ
42-56

ЦВЕТА

2 016 ₺ ~~4 500 ₺~~

Состав: хлопок 85%, полиэстер 15%

Цвет: камуфляж, хаки, коричневый



Таблица размеров

29 42	30 44	31 46	32 46-48	33 48	34 50	35 50-52
40 54	42 54-56					

Добавить в корзину



МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНТЕКСТ ЦЕНЫ

OZON ДО 25 ДЕКАБРЯ

Каталог

Везде ▾ Искать на Ozon

Александр 7 Заказы Избранное Корзина

★★★★★ 74032 отзыва 232 вопроса В избранное Добавить к сравнению Поделиться Код товара: 545473610

Pampers Оригинальный товар

Распродажа уже идёт **20 дней** осталось

3399 Р с Ozon Картой

3416 Р ~~5299 Р~~ без Ozon Карты
21 Р за 1 шт

Стало дешевле

663 Р × 6 месяцев в Ozon Рассрочку

Добавить в корзину

Доставка завтра

Купить в один клик

Памперсы трусики

Оригинал

Дарим 250 баллов

Магкий поясик и двойные манжетки

Размер подгузника:

3/М (6-11 кг) 4/L (9-15 кг)
5/XL (12-20 кг) 6/XXL (17+ кг)
7/XXL+

Единиц в одном товаре:

16	Выгода 7%	Выгода 27%	Выгода 30%
30 Р/шт	46	92	164
	28 Р/шт	22 Р/шт	21 Р/шт

Тип Подгузники-трусики

Бренд Pampers

Вес ребенка 9-15 кг

Единиц в одном товаре 164

КАРТОЧКА ТОВАРА

СДЕЛАЙТЕ ЧТОБ
БЫЛО КРАСИВО,
А НЕ КРАСИВО
НЕ ДЕЛАЙТЕ

СОЗДАЕМ КАРТОЧКУ ТОВАРА



ПРИМЕРЫ ИНФОГРАФИКИ

Размерная

см	Обхват груди	Обхват бедер
42	80-84	86-88
44	84-88	88-90
46	88-92	92-94
48	92-96	96-98
50	96-100	98-102
52	100-104	102-106

Женский костюм-тройка



С начесом до -15



Идеальная посадка



Размеры 42-52

Универсальный костюм



Для путешествий



Для прогулок



Для спорта

КРОССОВКИ

ЖЕНСКИЕ



Прочная подошва



Повседневная модель



Супер легкие

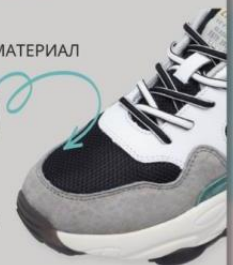
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
РОССИЯ

Натуральная
замша

ДЫШАЩИЙ МАТЕРИАЛ



Размеры
36 - 42



SEO-ОПТИМИЗАЦИЯ

Позиция вашего товара в каталоге зависит в целом от 3 главных показателей:

1. Качество SEO-оптимизации
2. Количество продаж по карточке
3. Сумма продаж по карточке



SEO-ОПТИМИЗАЦИЯ

Состав

хлопок 80%, полиэстер 20%

Описание

Пышное нарядное платье для девочки! Нарядное платье преобразит вашу девочку в настоящую принцессу на любом мероприятии: новый год, день рождения, утренник или выпускной в детском саду, фотосессия, свадьба, 8 марта, в гости и на любое другое торжество. Ваша модница будет в центре внимания! Детское нарядное платье нужно иметь в гардеробе каждой маленькой девочке! Платье пышное за счет трехслойной фатиновой юбки. Атласный верх, оригинальный пояс из страз и рукава-крылышки из сеточки придают платю нежный стиль. Праздничное платье для девочки будет комфортно носить за счет подклада из 100 % хлопка, швы не натирают и не царапают нежную кожу ребенка. Порадуйте вашу принцессу! Путь на любом мероприятии Ваша дочь (внуча, племянница) будет самой красивой и стильной!

[Свернуть описание](#)

SEO-ОПТИМИЗАЦИЯ. ШАГИ

- **Сбор сем. ядра/ключевые слова** (по конкурентам TOP5, по запросам в МП, по словам)
- **Использовать ключи по максимуму в карточке товара** (в комплектации, в отзывах, в вопросах)
- **Написание заголовка** (высокочастотные слова, прямое вхождение - К примеру, юбка женская летняя джинсовая, а не наоборот)
- **Описание** (использовать макс. количество знаков, которые доступны – 4990 знаков хорошо, 4900 – плохо. Дополняем тегами)
- **Категории, Дополнительные поля** (в разных категориях можем добавиться. Смотрим, что у конкурентов – может какие категории добавить.)
- **Аудит карточки** (аудит, проверяем запросы, смотрим позиции карточки, исправляем и докручиваем карточку)

ОТЧЕТНОСТЬ

1. Отчет по остаткам
2. Отчет по ценам и скидкам
3. Отчет по продажам
4. Детализация продаж
 - Краткая характеристика того, что вы продали за период, сколько заплатили комиссии и сколько заплатили за логистику
 - Также, учитываются прочие удержания
 - Отчеты приходят раз в неделю по понедельникам
 - Оплаты приходят раз в неделю по понедельникам

ОТЧЕТНОСТЬ. ПРИМЕР

устройство OZON

[Главная](#) [Товары и цены](#) [FBO](#) [FBS](#) [Финансы](#) [Аналитика](#) [Продвижение](#) [Рейтинги](#) [Отзывы](#)

Заказано товаров в рублях за 14 дней ▾

Часовой пояс: UTC+3



Заказано 18 сентября - 1 октября



₽

147

Товаров

Доставлено 18 сентября - 1 октября



₽

41

Товаров

ОТЧЕТНОСТЬ. ПРИМЕР

устройство OZON

[Аналитика](#) [Продвижение](#) [Рейтинги](#) [Отзывы](#)

Аналитика продавца

Воронка продаж

Графики

Акции

Товары в поиске

География продаж

Внешний трафик

Отчеты

Ваши исследования

Аналитика площадки

Данные по категориям

Тренды

Конкурентная позиция

Портрет покупателя

Что продавать на Ozon

Популярные товары

Поисковые запросы

Недостающие товары

Распродано

Индекс цен

84 %

Выгодный

6 %

Невыгодный

10 %

Умеренный

Индекс влияет на позицию товаров в поиске

Конкурентная позиция за 14 дней

71

в 10% лучших

на 1% больше

оборот СтулBERGY

Стул, обеденный стул

ОТЧЕТНОСТЬ. ПРИМЕР

устройство OZON

Воронка продаж

Динамика оборота

Текущая неделя ●



с 24.09 по 30.09

Прошлая неделя ●



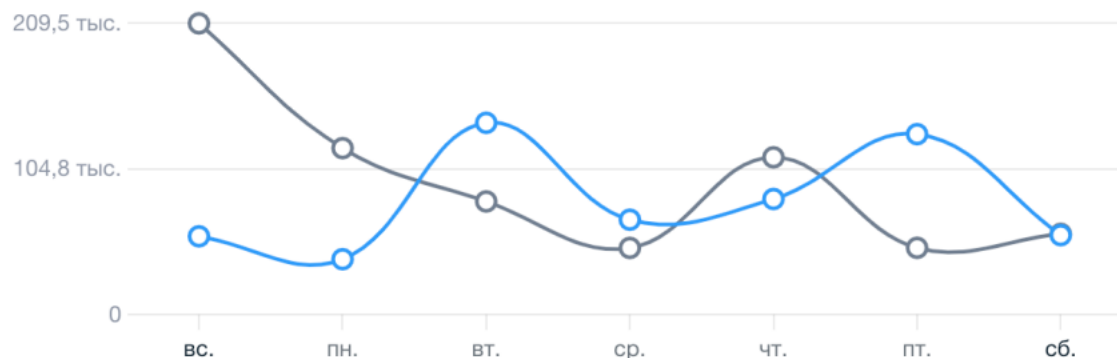
Ваш оборот по ведущим категориям на фоне конкурентов

Проверьте, соотносится ли динамика продаж с конкурентами из категории.

[Посмотрите, как улучшить показатели](#)

Категория	Оборот всех продавцов	Мой оборот	Моя доля в категории
Стул, обеденный стул	194 543 745 12 % ▲		0,27 % 28 % ▼
Компьютерные и офисные кресла	134 265 111 10 % ▲		< 0,1 % 0 %
Стол, обеденный стол	102 128 727 4 % ▲		< 0,1 % 30 % ▼

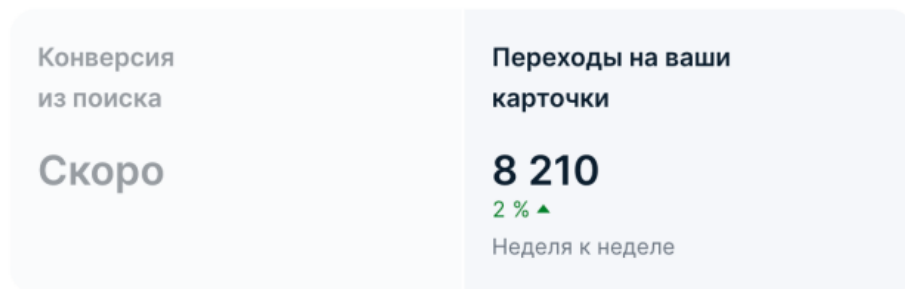
[Показать больше](#)



ОТЧЕТНОСТЬ. ПРИМЕР

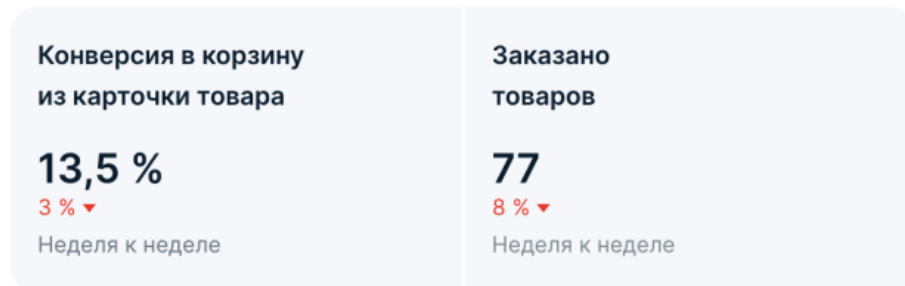
устройство OZON

Ваши товары нравятся покупателям — на карточки стали чаще переходить из поиска. [Как закрепить успех и повысить продажи](#)



ТРЕТИЙ ЭТАП: ЗАКАЗ ТОВАРА

Покупатели стали реже добавлять ваши товары в корзину и делать заказы рейтинг и отзывы, сделать цену более выгодной или [улучшить карточки](#)



[Продвижение](#) Рейтинги Отзывы

Привлечение

Трафареты

Продвижение в поиске

Медийная реклама

Акции

Отзывы за баллы

Лояльность

Заявки на скидку

Бонусы продавца

Рассрочка



ВНЕШНИЙ ТРАФИК НА МП

РЕГУЛИРОВАНИЕ МП, 2024-2025

Минэкономразвития подготовило законопроект о регулировании маркетплейсов.

Документ рассмотрят в ближайшее время.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Провести подготовительную работу
для запуска продаж на МП

1. Выбрать нишу/товар для продажи на МП (проработать аналитику через сервисы).
 2. Подобрать варианты поставщиков.
 3. Выбрать МП (узнать условия сотрудничества, пройти обучение).
- <https://seller-edu.ozon.ru/>
4. Просчитать юнит-экономику для выбранного товара.
 5. Другое